

## 巻頭言

# 新年に想うこと

坂根 正弘



謹んで新年のお喜びを申し上げます。本年もどうぞよろしく願い申し上げます。

年末年始に昨年一年間を振り返り、今年の新たな目標を立てられた方も多いいことと思ひます。私自身の昨年は、いつもと変わらず国内、海外を飛び回った一年でした。作っている製品が建設・鉱山機械をはじめとする産業機械なので、お客様はまさに世界中にいらっしゃいます。したがって、お客様や代理店、工場を訪問するためには、どれだけ時間があっても足りないくらいです。

こうして自分が実際にいろいろな場所へ行って感じたことは、確実に世界経済が日米欧主体のものから、アジア、中南米、アフリカといった地域も巻き込んだ「真のグローバル化」の時代に入ってきている、ということです。よく私は講演などで「建設機械の地域別需要構成の変化は世界経済の動きそのもの」と説明しています。1980年代後半から90年代、日米欧が世界経済の中心であったころは、全世界の建設・鉱山機械需要のうち80%以上が日米欧で占められていました。しかしながら、その後、中国の台頭、東南アジアの回復、鉱山資源価格の上昇、世界的な人口増や都市化の進展によるインフラ整備の急伸により、日米欧以外の地域での建設・鉱山機械の需要は大きく伸び、それら地域の2006年の需要は全体の40%を占めるまでとなっています。実際に私自身も昨年は、中国、南米、アフリカ、東南アジアの各国を訪問しましたが、訪れるたびに街並みは私の想像を超える速さで変貌し、南米、アフリカの鉱山は24時間フル稼働の状態が続いています。

我が社は、アジアでのポジションを高めることを経営目標のひとつとしていますが、中国、ロシア、トルコを含めたグレーター・アジアや、アフリカ、中南米などのいわゆる「その他世界」でのビジネスチャンスを実に掴むために、まだまだやるべきことは沢山あるということを実感した年でした。

一年を振り返ったあとは、新年の誓いということになるのですが、私は毎年「今年はこのことをやろう」とか、新たな目標を設定するタイプではありません。ただ、2001年に社長になってから続けている、会社を取り巻くあらゆるステークホルダーとの直接対話だけは今年も継続していこうと強く思っています。「会社の価値は社会を含むすべてのステークホルダーからの信頼度の総和である」というのが私の持論です。信頼度とは、ステークホルダーに対してサプライズ（突然の情報）、特に悪いサプライズのない会社です。そのために私は、お客様、株主、投資家、サプライヤー、代理店、社員と直接会い、会社の状況を正しく説明し、ある時はお願いをし、ある時はその皆さんと共に考えるようにしています。私は、これが社長の一番大事な仕事と考えています。

こうして国内外のさまざまな場所を訪問し、いろいろな人と話をしたり社内でのディスカッションを通じて出来上がったものが、「環境」「安全」「IT」をキーワードとしたモノ作り、というコンセプトです。このコンセプトに合致し、優れた性能を持った商品で、社内では「ダントツ商品」と称しています。市場に送り出す製品の「ダントツ商品化」率をできる限り向上させていくことが、本年の我々の大きな目標のひとつです。

皆様のグローバルレベルでのビジネスに役立てていただくべく、ITを活用し、地球環境や作業環境、すべての安全に配慮した商品をお届けして参る所存ですので、何卒よろしく願い申し上げます。

最後になりましたが、本年も協会の活動に会員の皆様のご協力をお願い申し上げますと共に、皆様の一層のご活躍を祈念致しまして、新年のご挨拶とさせていただきます。

— さかね まさひろ コマツ 代表取締役社長（兼）CEO —